

# 2021年9月期 第2四半期決算説明資料

---



株式会社ストライク  
(東証第一部：6196)

2021年3月30日

# 目次

1

## 2021年9月期第2四半期実績… 3

大型案件が順調に成約したことで、売上高は3,899百万円（前年同期比11.1%増）。一方、人員増加などにより経常利益は1,484百万円（前年同期比4.3%減）

2

## 2021年9月期※通期業績見通し… 8

売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を見込む  
（※決算期変更に伴い、13ヶ月決算）

3

## 市場動向… 19

事業承継を中心に、M&A市場は拡大していくものと想定

4

## 中長期経営方針… 24

事業承継のM&Aを増加させる一方で、それ以外のニーズによるM&Aの増加を図り、長期的には「案件数ナンバーワン」を目指す。

5

## 会社概要… 28

「M&Aは、人の想いでできている。」を信条とする、公認会計士を中心としたM&Aプロフェッショナル集団

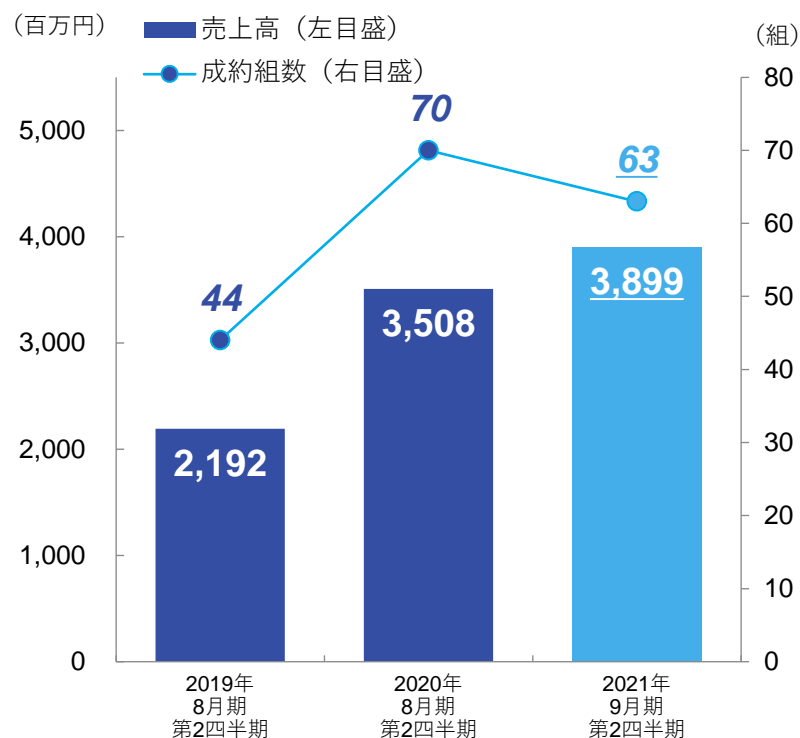
# 2021年9月期 第2四半期実績



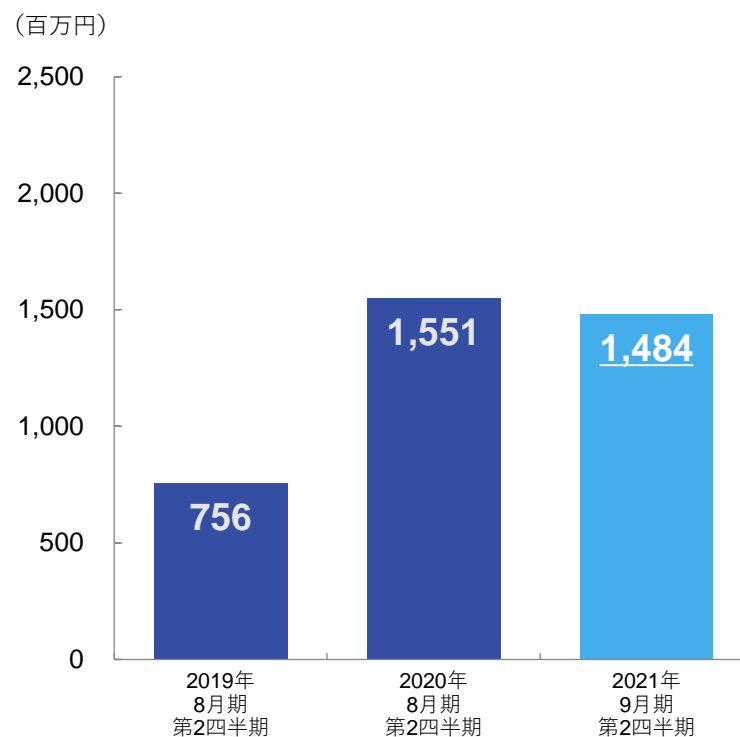
# 2021年9月期第2四半期実績

成約組数63組（前年同期比7組減）と減少したものの、大型案件が順調に成約したこともあり、売上高は3,899百万円（前年同期比11.1%増）と第2四半期累計売上としては過去最高。経常利益については、人件費や営業活動費用の増加により1,484百万円（前年同期比4.3%減）。

## 売上高および成約組数の推移



## 経常利益の推移



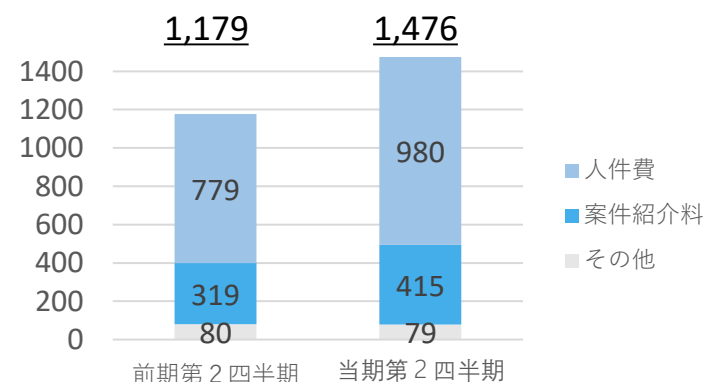
# 業績【前年同期比】

売上原価は前年同期比で25.1%増の1,476百万円、人件費及び案件紹介料が増加し原価率は上昇。販売費及び一般管理費については、前年同期比で21.2%増の942百万円、営業活動費用の増加【広告宣伝費+17百万円、営業データ購入費（その他に含む）+20百万円】、採用費用（その他に含む）の増加【+37百万円】などが要因

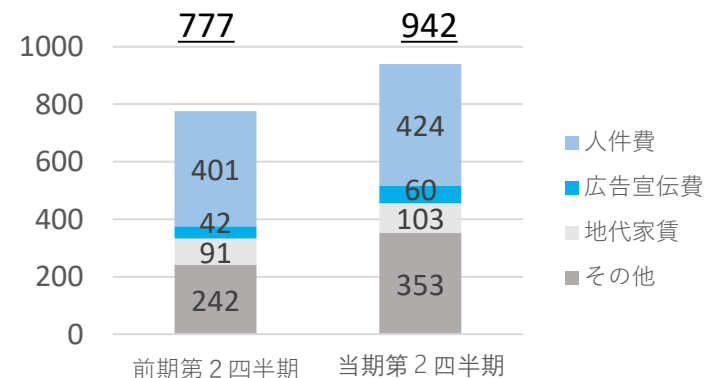
（単位：百万円）

	2020年8月期 第2四半期		2021年9月期 第2四半期		
		売上高 比率		売上高 比率	前年 同期比
売上高	3,508	100.0%	3,899	100.0%	+11.1%
売上原価	1,179	33.6%	1,476	37.9%	+25.1%
売上総利益	2,328	66.4%	2,423	62.1%	+4.1%
販売費及び一般管理費	777	22.2%	942	24.2%	+21.2%
営業利益	1,551	44.2%	1,481	38.0%	-4.5%
営業外収益	0	0.0%	3	0.1%	+1438.6%
経常利益	1,551	44.2%	1,484	38.1%	-4.3%
特別利益	225	6.4%	-	-	-
特別損失	27	0.8%	-	-	-
税引前当期純利益	1,748	49.8%	1,484	38.1%	-22.1%
法人税等	567	16.2%	484	12.4%	-14.6%
当期純利益	1,181	33.7%	999	25.6%	-15.4%

<売上原価内訳>



<販売費及び一般管理費内訳>



## 四半期実績推移

コロナ影響もあり成約数は伸び悩んだものの、大型案件の成約は増え、**四半期会計期間（3ヶ月）としては過去最高の売上実績を達成**。新規受託については、適切に成約できる案件を受託するよう配慮しているものの、大型見込み案件の受託は順調。

	2019-8期					2020-8期					2021-9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	計
成約組数：組	22	22	24	36	104	24	46	27	37	134	25	38	63
成約件数：件	41	42	44	68	195	48	89	52	73	262	47	73	120
新規受託数：件	57	49	97	86	289	117	80	57	86	340	88	88	176
売上高：百万円	827	1,365	1,220	1,664	5,077	1,481	2,026	1,470	1,937	6,916	1,197	2,701	3,899

「**成約組数**」は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）。

「**成約件数**」は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務としてM&A成約に至った契約件数（社数）。仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント。

「**新規受託**」は、売手と仲介業務契約を新規に締結すること（アドバイザー業務の場合、契約を締結し、実質的に業務が開始されたこと）。

# 2021年9月期第2四半期 業績ハイライト

当第2四半期は、中小型案件の成約が伸びず、当初計画は下回る売上実績及び成約実績となったものの、大型案件の成約が増えたことで前年同四半期を上回る売上実績となった。営業活動、人材獲得等はほぼ計画通りに進展していることもあり、費用面は全体としてほぼ計画通りの発生。

## ■ 当第2四半期の業績

- 売上高3,899百万円、前年同期比 11.1%増
- 経常利益1,484百万円、前年同期比 4.3%減
- 当期純利益999百万円、前年同期比 15.4%減（前年同期は投資有価証券売却益225百万円あり）

## ■ 売上関連指標

- 当第2四半期累計での成約組数は63組（前年同期比△7組）であり、大型案件の成約は10組（前年同期比+2組）。
- 当第2四半期での新規受託件数は176件（前年同期比△21件）。

## ■ 当第2四半期の状況

- 緊急事態宣言があったものの、営業活動はほぼ通常通り。
- 中小型規模の案件を中心に、コロナ禍での業績悪化により、①条件交渉が長期化する案件が増えたことに加え、②コロナ前に受託した案件では譲渡が取り止めとなる案件も想定以上に発生したことで、成約数は一時的に減少。
- 大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）については、順調に進展し、10組が成約に至った。
- 受託数は増えなかったものの、大型見込案件の受託は順調。
- M&Aコンサルタントの純増は16名となり、更に第3四半期以降での入社予定者も確保済み。

# 2021年9月期通期業績見通し

< 決算期変更により13ヶ月決算 >

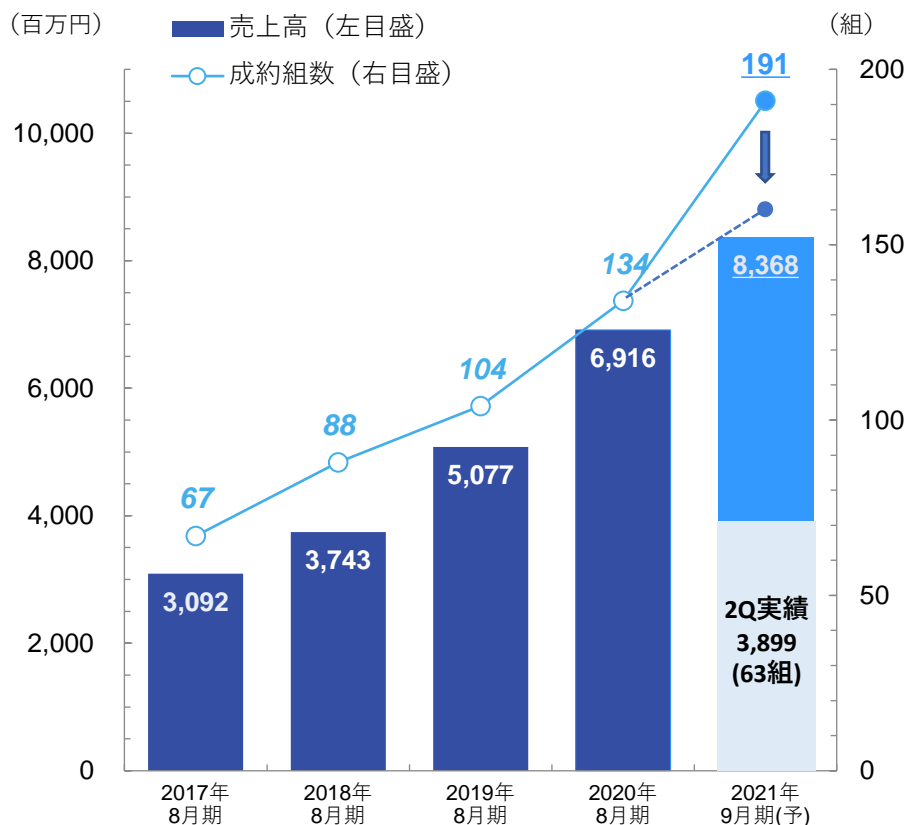




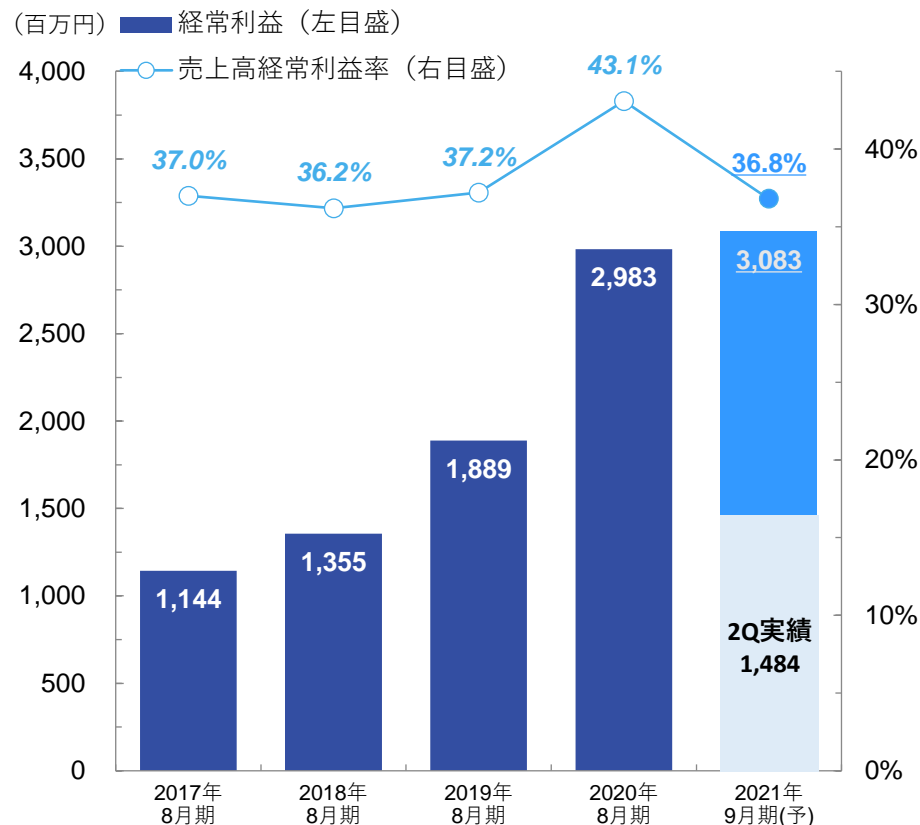
# 2021年9月期通期予想（※決算期変更により13ヶ月決算）

2021年9月期は、13ヶ月で191組の成約、売上高8,368百万円を見込んでいた。上期における中小規模の案件成約状況から、成約組数は計画を下回る見通しとなるものの、大型案件は順調に進捗しているものが多く、売上高及び利益については計画を達成できる見通し。

売上高および成約組数の推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



# 2021年9月期通期業績見通し

2021年9月期通期は、売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を予想。2021年6月で上場してから5年経過し、その先の更なる成長のため、積極的かつ先行投資的な活動を計画。

## ■ 2021年9月期業績予想

- 売上高8,368百万円（2020年8月期6,916百万円）
- 営業利益3,081百万円（2020年8月期2,981百万円）
- 経常利益3,083百万円（2020年8月期2,983百万円）
- 当期純利益は2,069百万円（2020年8月期2,202百万円）
- EPS 108.35円（2020年8月期115.29円）、配当見込 27.00円（2020年8月期24.00円）

## ■ 金額以外の数値目標

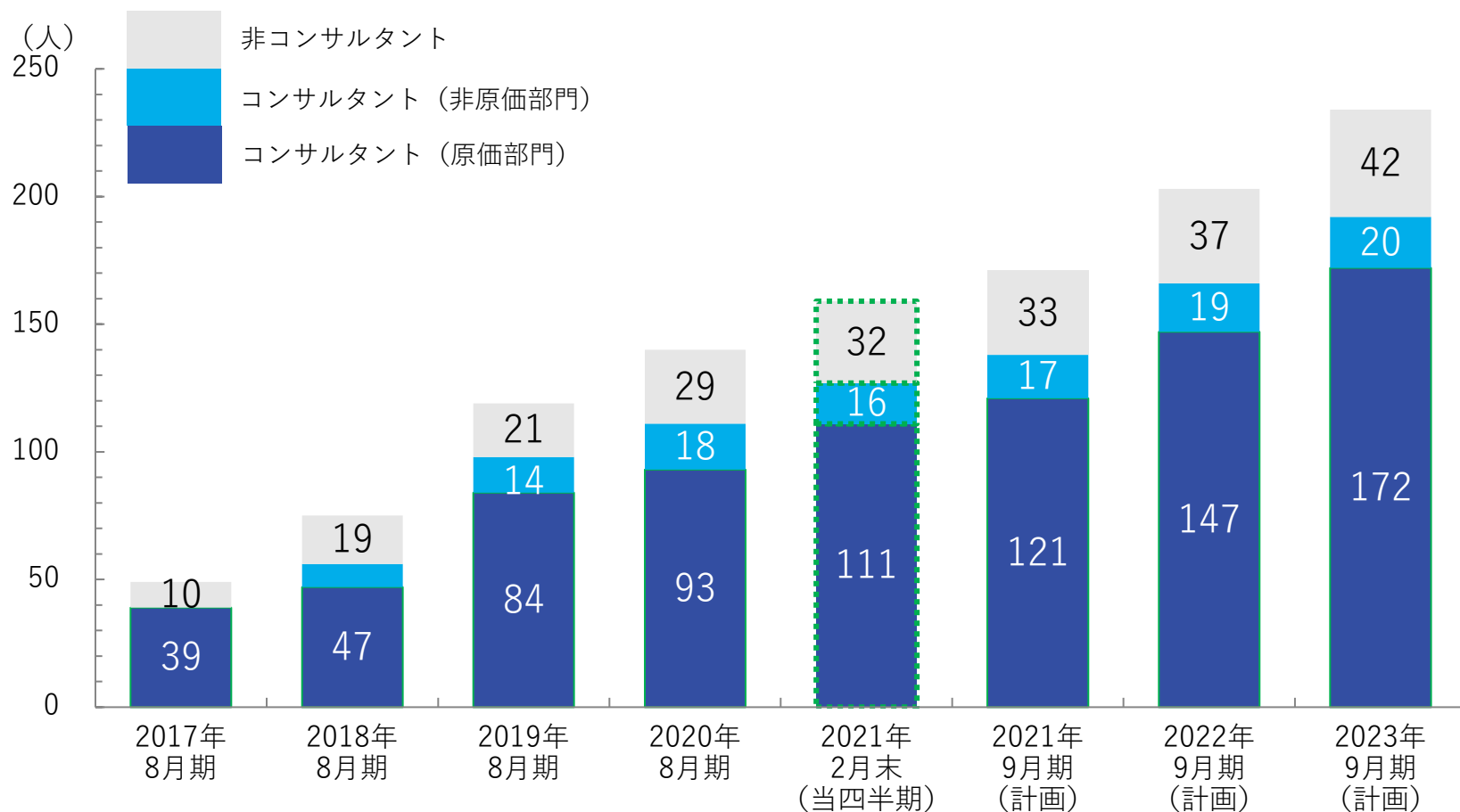
- 成約組数目標は191組（前期比+57組）であるが、目標を下回る見通しである。また、新規受託件数目標は482件（前期比+142件）であるが、こちらも目標を下回る可能性がある。
- M&Aコンサルタントは期末で138名、前期末比27名増を計画しているが、計画を上回るペースで採用が決定している。

## ■ 業績予想の補足／最新見通し（下線）

- 決算期変更により13ヶ月の変則決算。
- 当初計画上は、新型コロナウイルスの感染による影響はほぼ受けないことを前提にした業績見通し。当初の想定に比べ、中小規模の案件については長期化する案件や中止となる案件が増えていることもあり、**全体の成約数は目標を下回る見通し**である。一方で、大型案件については順調に交渉が進んでいる案件が多く、**大型案件の成約数は増加が見込まれる**。（当初計画上の大型案件の成約は12組と想定していたが、計画を上回る見通し。）
- 2021年5月に本社移転を計画しており、家賃の増加に加え、移転にかかる一時的な費用の発生を見込んでいる。
- M&Aコンサルタントは、**3月入社13名、4月入社予定9名**となっており、引き続き積極採用する方針。

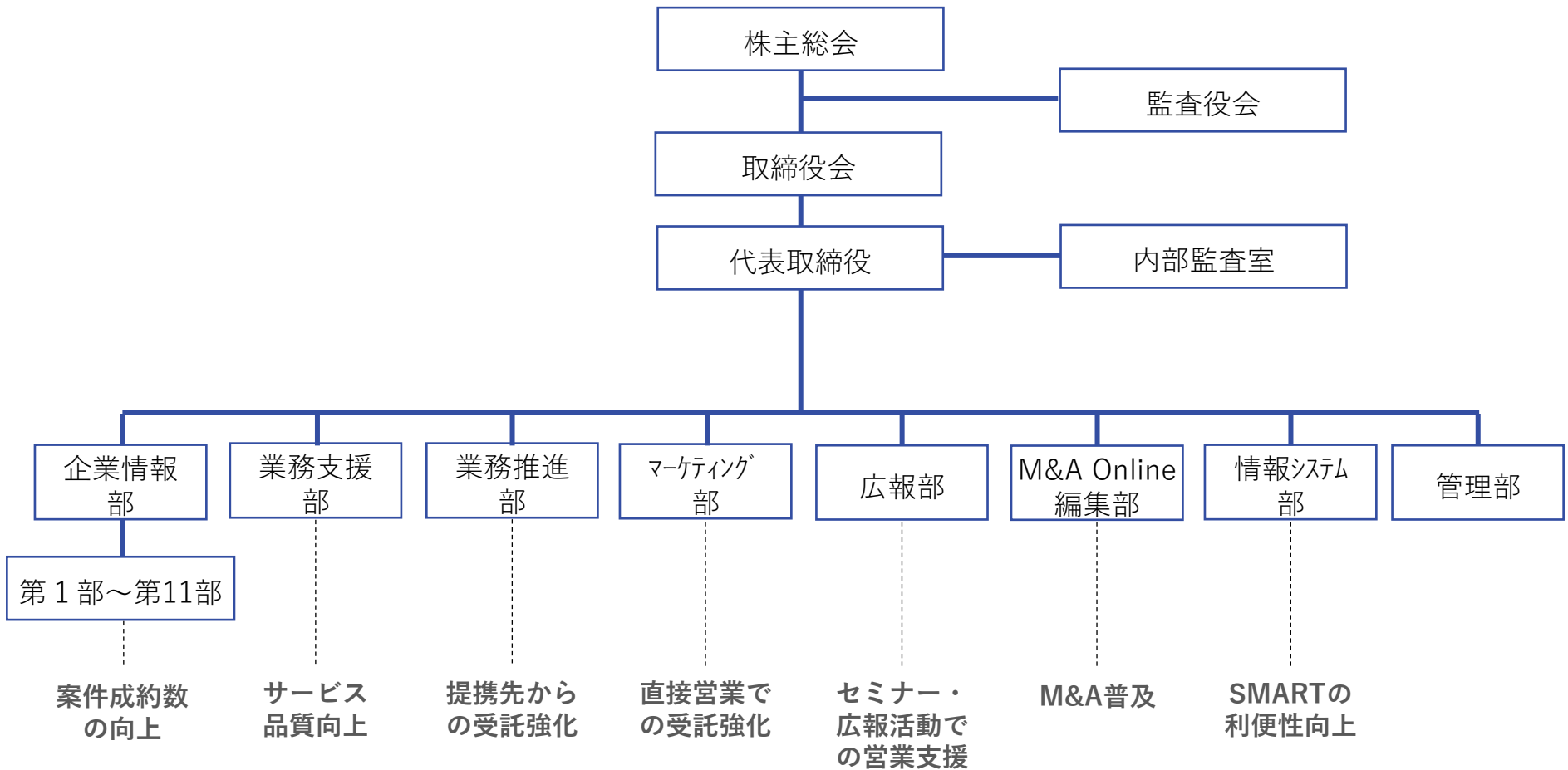
## コンサルタントの増員状況・今後の計画

2021年2月末でコンサルタント127名、非コンサルタント32名に増員。3月以降入社済み又は入社予定であるコンサルタントは20名以上。優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には計画を下回る採用数に留める方針。



# 組織（2021年3月1日現在）

組織体制は従来通り。

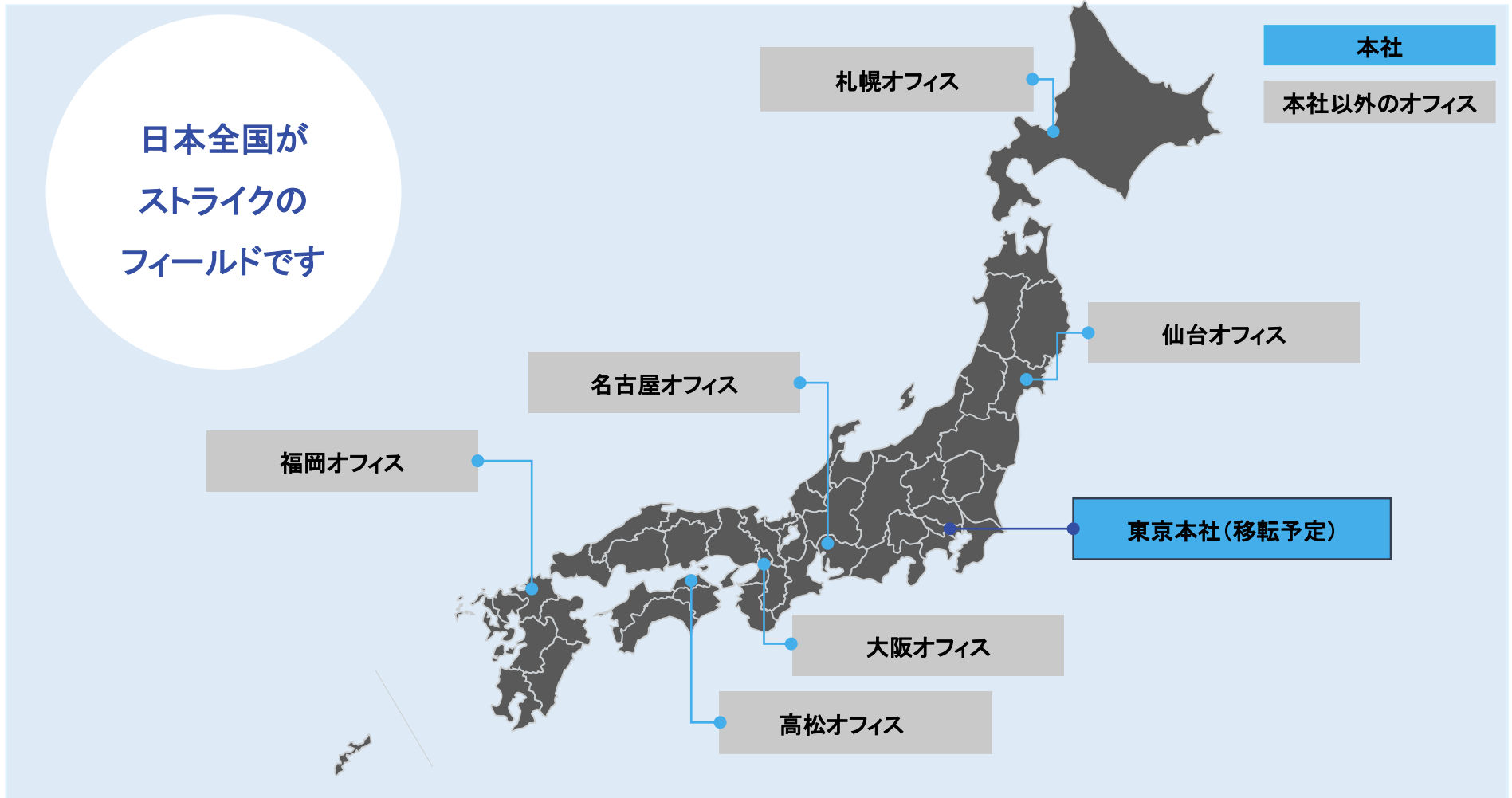


原価部門

非原価部門

# 全国を対象とした営業基盤の確立

5月に本社移転予定。東京以外のオフィスでの採用も強化。



# セミナーを契機とする直接受託の強化・効率化

従来の対面型セミナーからWEBセミナーへ移行し、開催数を増加させる。地域、時間といった制約が少なくなり、従来のセミナーに比べ、参加者層が拡大。開催費用も大きく削減。



## WEBセミナー開催実績・今期開催予定（少人数向けセミナーは除く）

年月	種別	タイトル	申込者数
2020年9月	WEB限定	法人マーケットの激変を乗り切る 生命保険販売とM&A	731
2020年10月	WEB限定	今だからこそ取り組む「攻めのM&A」	355
2020年11月	WEB限定	税理士が知っておくべき事業承継対策とM&A支援ノウハウ	342
2020年12月	WEB限定	自社の企業価値から考えるM&A戦略 ～成功する経営者の選択とは	224
2021年1月	WEB主体	アフターコロナの時代を生き抜く経営セミナー ～「事業承継」手段だけではない「戦略的M&A」	217
2021年1-2月	WEB限定	事業承継の前に知っておくべき「税金」と「承継方法」のポイント	131
2021年2月	WEB限定	コロナ情勢下における生き残り戦略 M&Aを活用した企業の維持と発展	73
2021年2-3月	WEB限定	コロナ下でも前進する会社の事業承継・M&Aの秘訣	1,867
2021年3月	WEB限定	ファンドを活用した事業承継の進め方	集計中
2021年3月	WEB限定	売上10億円の会社が事業承継にファンドを活用した理由	集計中
2021年3月	WEB限定	建設業向けセミナー 建設業界の事業承継、M&Aの今	集計中
2021年3月	WEB限定	コロナ禍でも成長を続ける四国企業の特徴とは？ ～四国経済の展望とM&Aを活用した存続・発展のノウハウ～	集計中
2021年4月予定	WEB限定	M&Aで相乗効果を生むためにできること ～M&A後に会社をどう成長させるか～	
2021年4月予定	リアル開催& オンライン配信	経営者のための新・M&A戦略 不透明な時代を打開する「成功するM&Aの秘訣」	

※月1回以上のWEBセミナーの開催を企画・実施予定

# 新たな業務提携先の開拓・既存提携先の関係強化

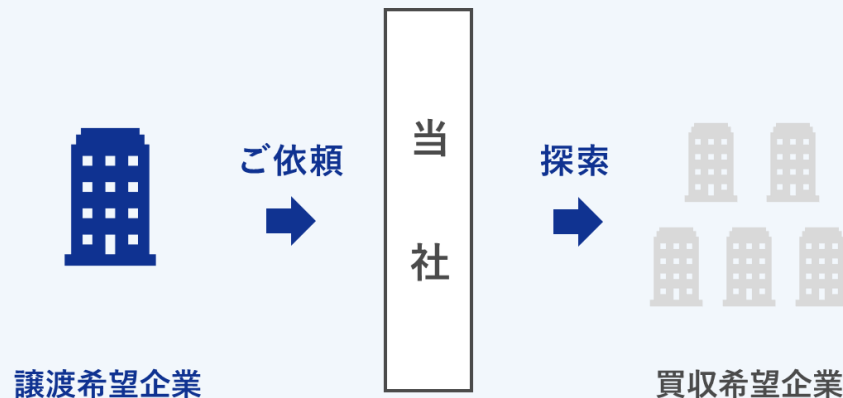
金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携拡大。既存の提携先とは更に人材交流を進め、協力関係の強化を図る。



# プレマーケティングサービスによる案件化

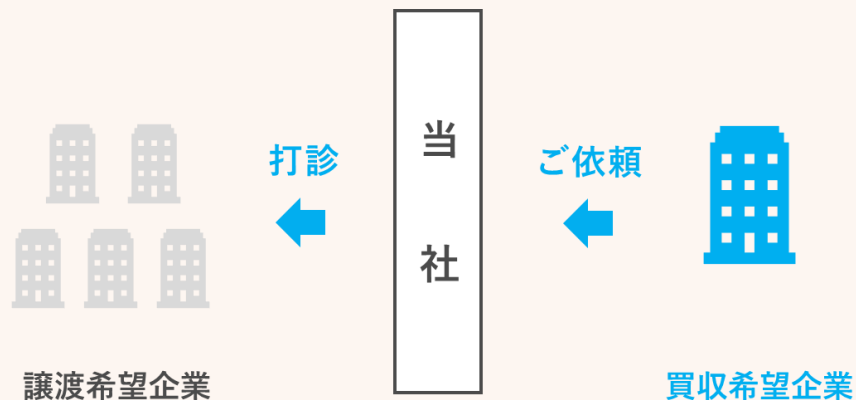
「買収希望者起点による譲渡希望企業の探索サービス」であるプレマーケティングサービスの提供増加・・・今期におけるプレマーケティングサービスの新規契約社数は44社。

## 通常のM&A仲介サービス



## プレマーケティングサービス

買い手に変わって売り手に  
アプローチを行います。





## M&A Online

最新ニュースから法律までM&Aに関する情報を

**タイムリー**に発信する**無料**の  
ポータルサイト

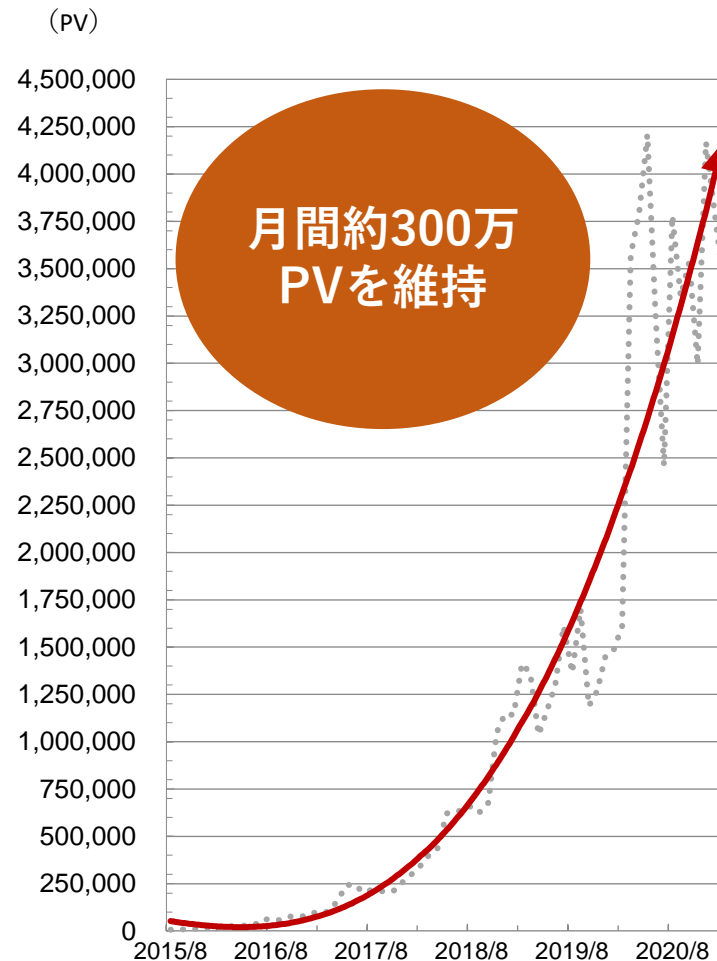


(<https://maonline.jp/>)

## M&A Onlineでの収益化

- ① 『**M&A Online Market**』 他社が売手FA案件となっている案件を掲載し、問い合わせのあった買手企業に当社がFAとなりサービス提供することで収益化を図る
- ② 『**求社広告**』 会社を買いたい企業向けの広告
- ③ 『**一般広告**』 M&A関連企業向けの一般広告

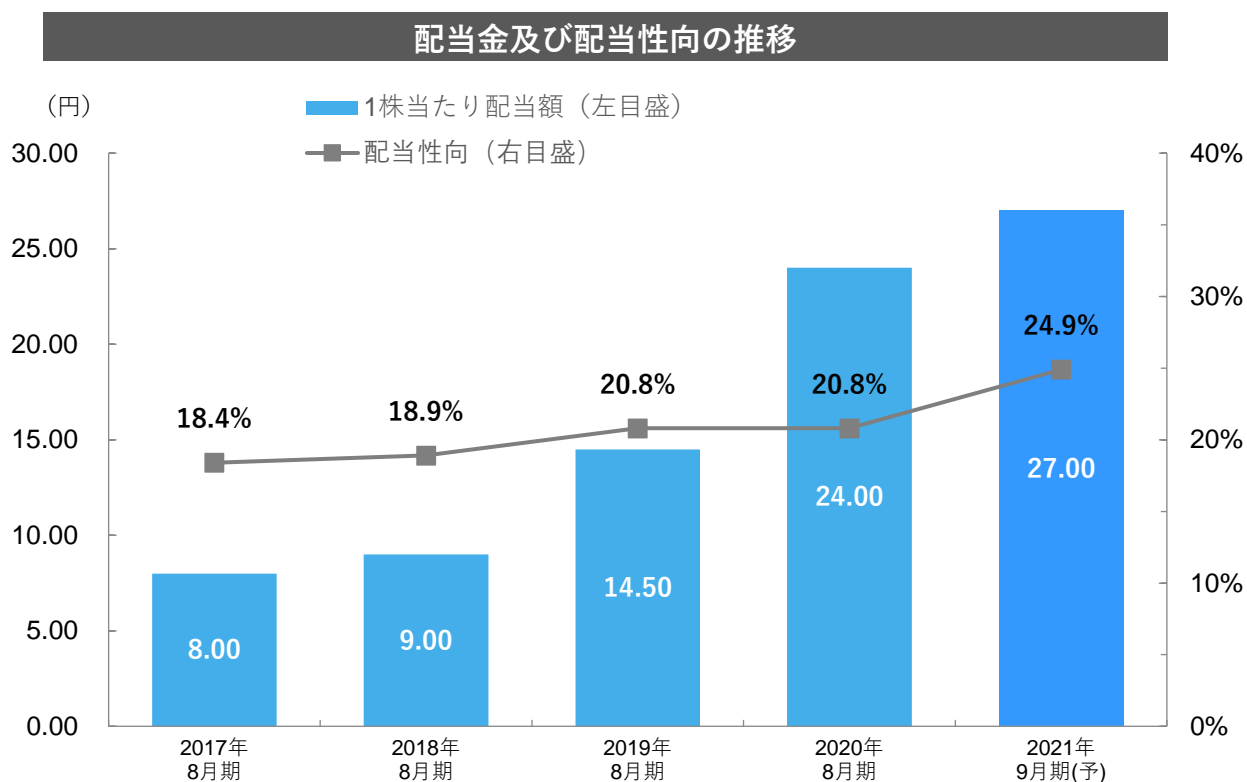
## M&A Onlineの月間ページビュー(PV)推移



# 株主還元予定

(配当) 今期より配当性向20%を25%に引き上げ。配当金は前期の1株24.0円から27.0円への増配を予定

(株主優待) 期末時点で1単位(100株)以上保有する株主に年1回1,000円相当のクオカードを贈呈



注：一株当たり配当額は、2018年6月1日に実施した各株式分割を反映した数字

# 市場動向

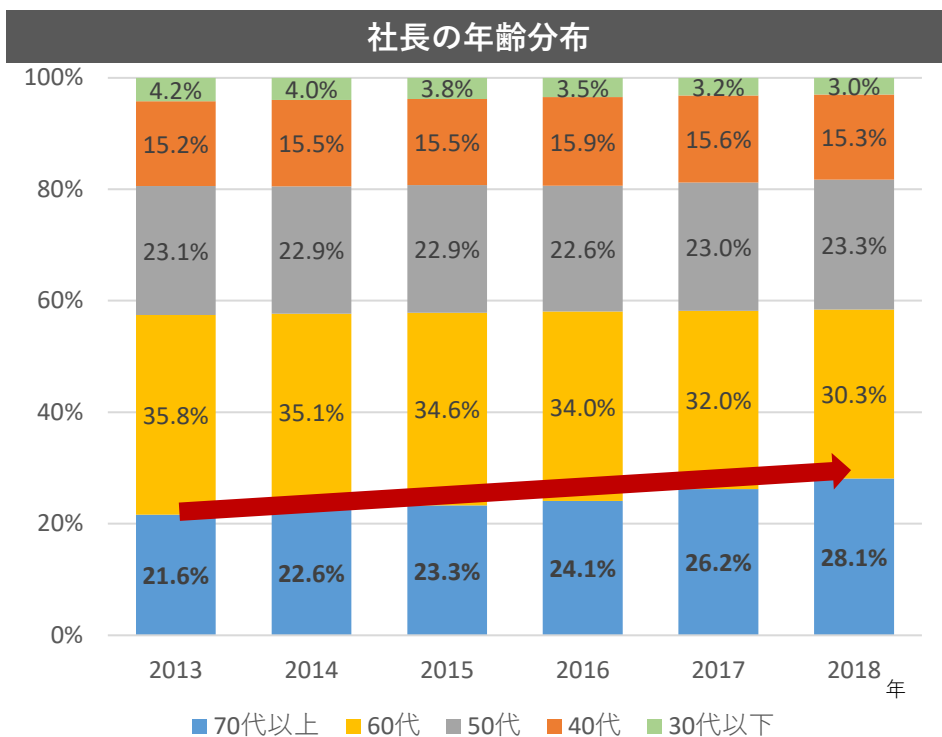


# 市場動向：社長の高齢化、事業承継者不在

経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在。

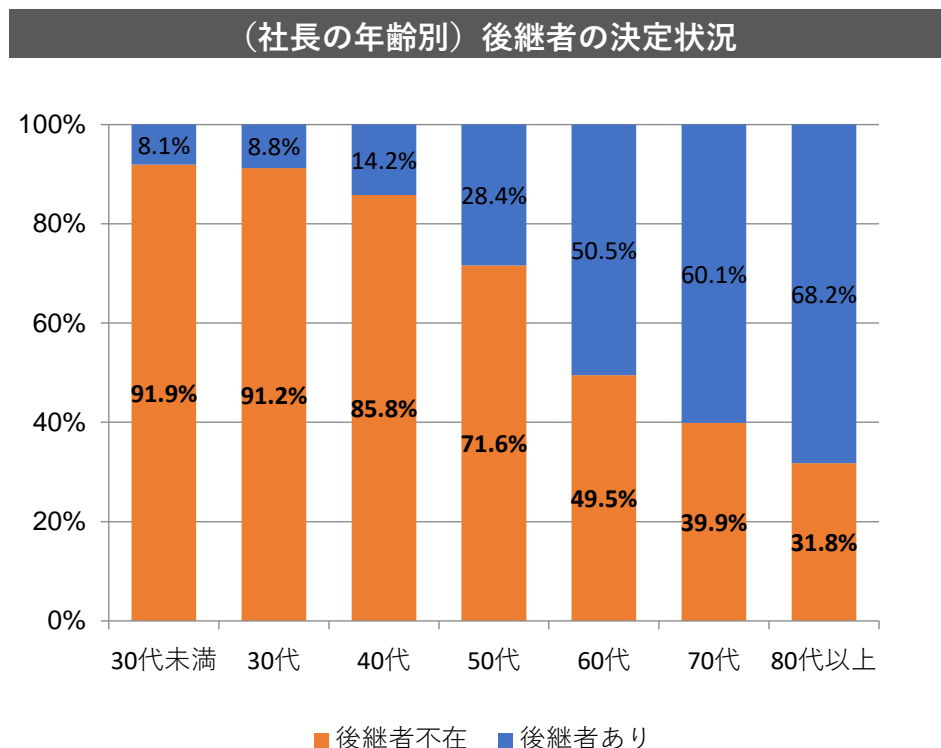
→事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる。

## ■ 進む社長の高齢化



出所：中小企業白書2020年版  
 (資料：(株)東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」)

## ■ 後継者不在の企業が多数



出所：中小企業白書2020年版  
 (資料：(株)帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査(2019年)」)

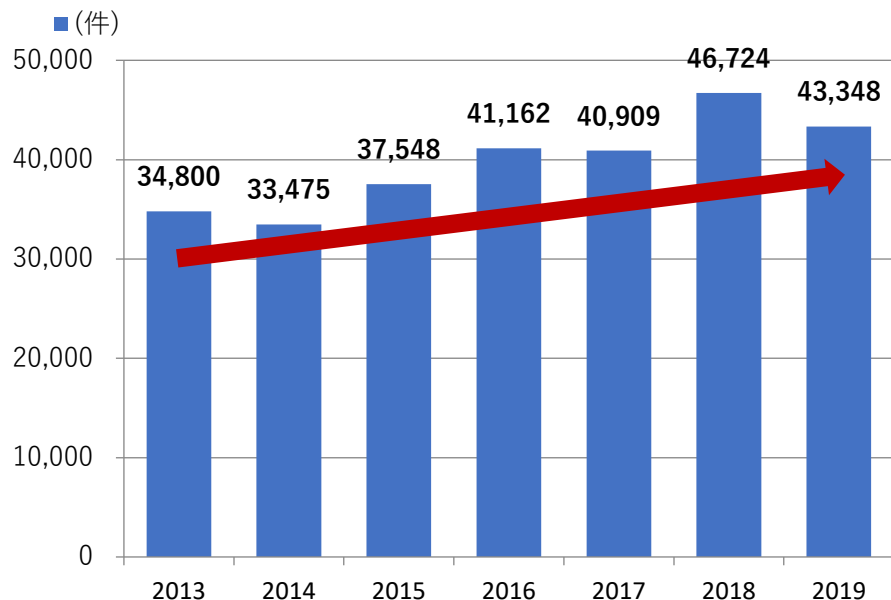
# 市場動向：重要な経営資源の次世代への引継ぎが課題

中小企業の新陳代謝が行われる中で、生産性の高い企業の廃業も。

→重要な経営資源を次世代の意欲ある経営者に引き継いでいくことが重要。M&Aも有効的。

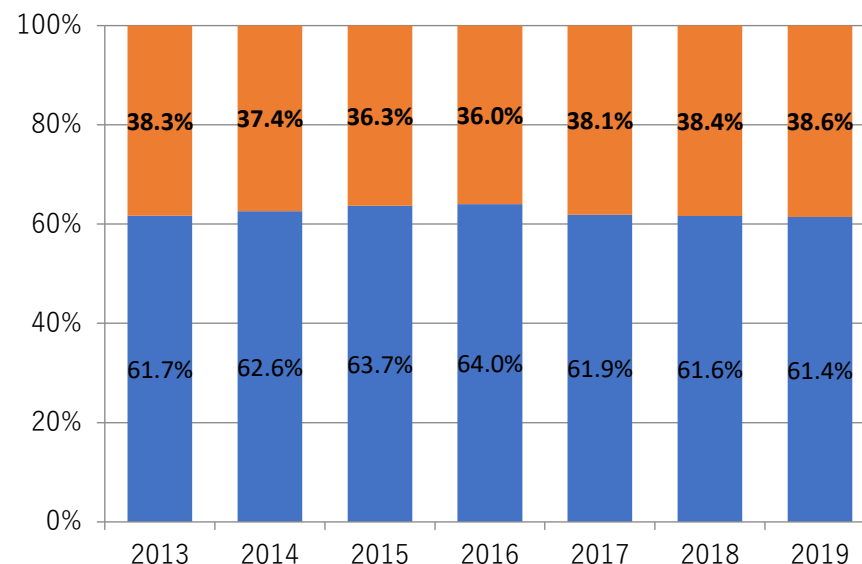
## ■ 年間4万件以上の企業が休廃業・解散

休廃業件数の推移



## ■ 休廃業企業の6割は黒字企業

休廃業・解散企業の損益別構成比



■ 黒字企業 ■ 赤字企業

出所：中小企業白書2020年版  
(資料：(株)東京商工リサーチ「2019年「休廃業・解散企業」動向調査」)

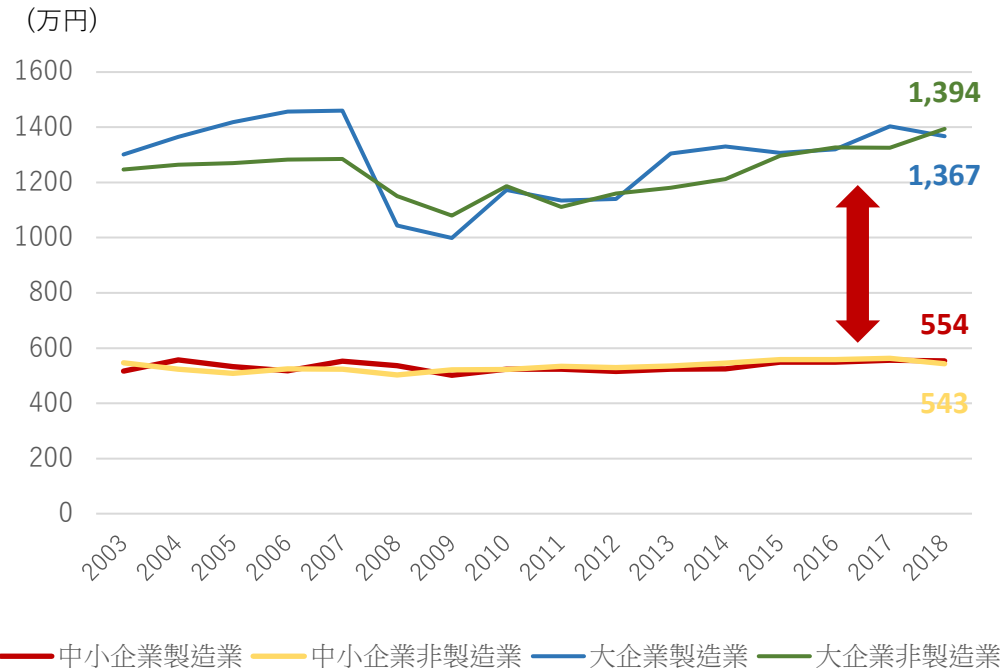
出所：中小企業白書2020年版  
(資料：(株)東京商工リサーチ「2019年「休廃業・解散企業」動向調査」)

# 市場動向：中小企業の存続のため、生産性の向上が課題

国内の中小企業において、賃上げと利益拡大の両立を図るためには、生産性の向上（付加価値の増大）が不可欠。→新事業展開等により新たな価値を創出し、異業種企業との連携により可能性を拡大していくことなどが重要となるが、M&A活用もその一手。

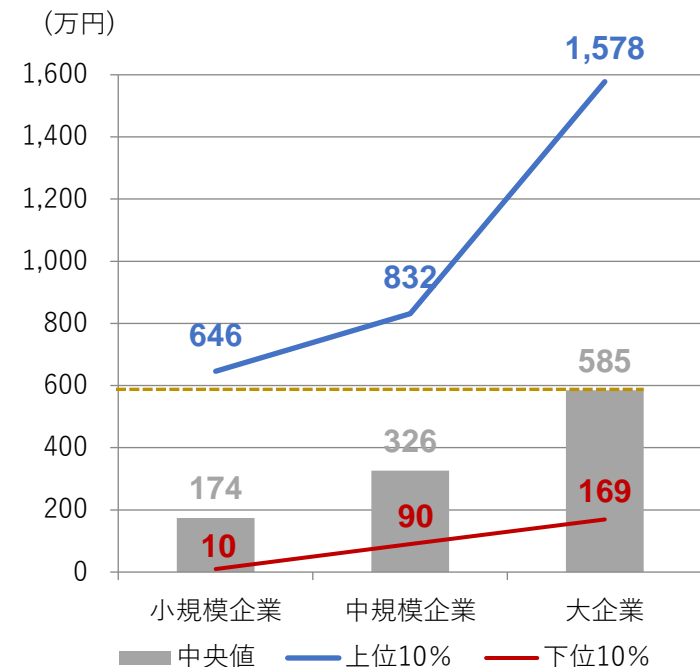
## ■ 大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

企業規模別従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移



## ■ 高い労働生産性の中小企業もある

企業規模別の労働生産性の比較

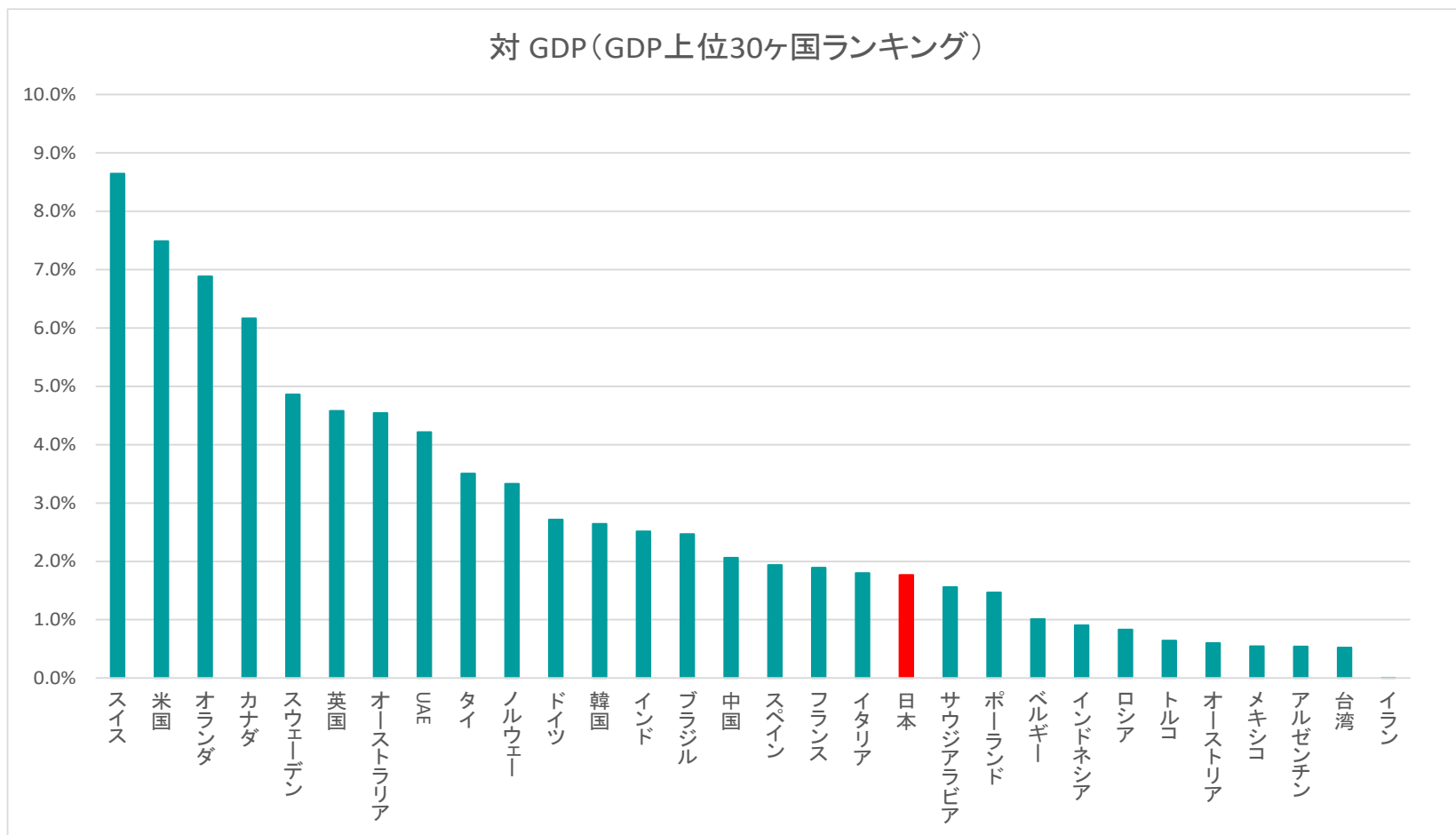


※大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業  
出所：中小企業白書2020年版（資料：財務省「法人企業統計調査年報」）

※大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業  
出所：中小企業白書2020年版（資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工）

# 市場動向：M&A世界比較

GDP上位国の中で比較しても日本のM&Aは低位にあり、さらなる発展余地を秘めている。



※M&A金額はRefinitiv (リフィニティブ) 調べ(2019年)、GDPはIMF調べ (2018年)

# 中長期経営方針

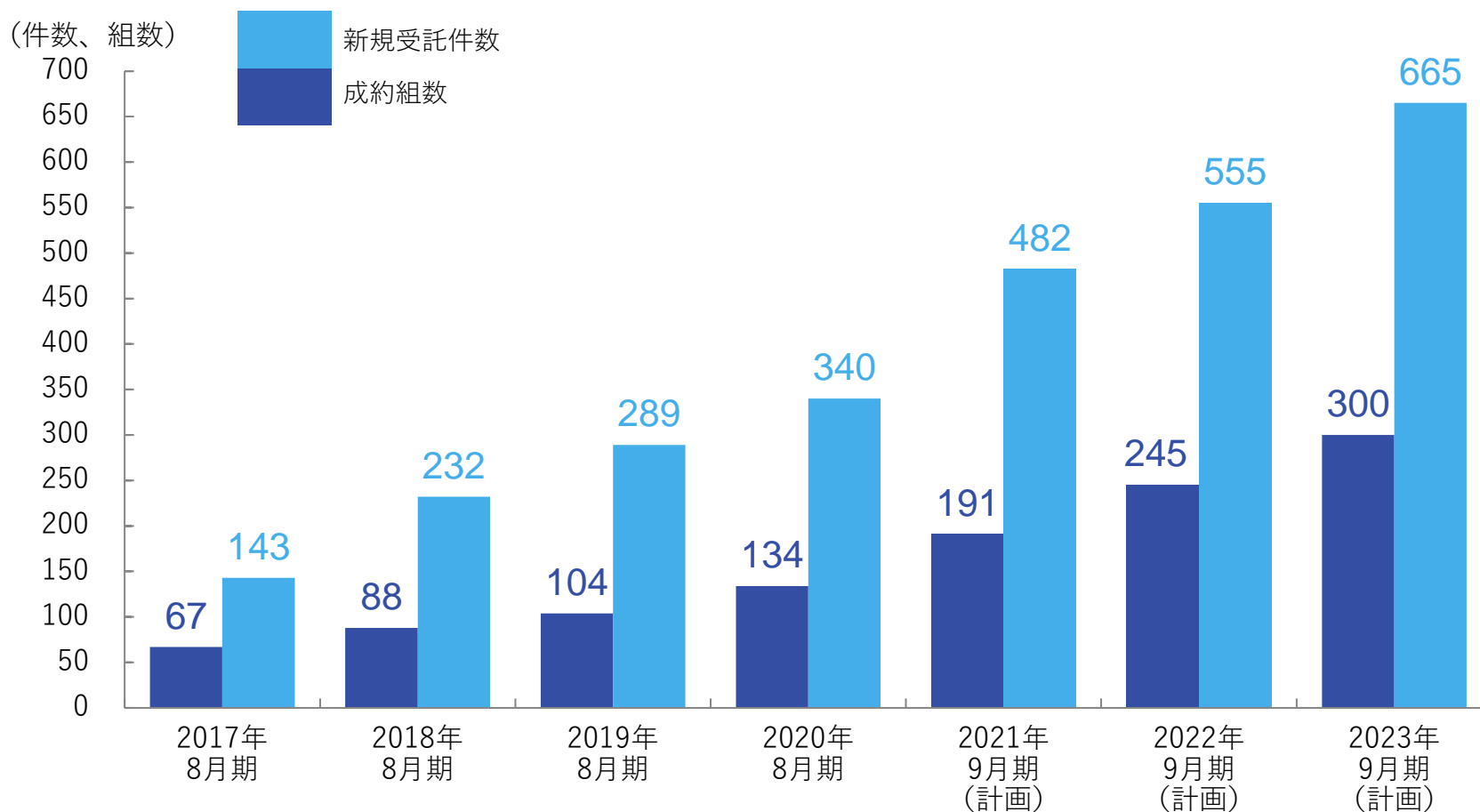
---





# 新規受託数・成約組数の推移・目標

現在の人員体制及び今後の増員計画を踏まえ、3年後の年間成約組数300組を目標とする。コンサルタントの生産性（効率性）を高めることで更なる成長も目指す。



# 1人当たりの効率性（成約数）を高め、更なる成長を目指す

## ソーシングルート強化

### ① マッチング機能強化

1. 「M&A市場 SMART」の利便性向上、アクセス増加
2. 買収ニーズデータの蓄積、データ検索機能強化
3. 買収候補者探索チーム強化、社内プレゼン強化

### ② 受託案件ソーシング強化

1. 人材交流の促進等による提携先との関係強化
2. プレマーケティングサービスの営業強化
3. マーケティング部を中心とした直接営業強化

### ③ 拠点の拡大

地方における営業基盤の拡充



## 生産性（効率性）の向上

### ① 優秀なコンサルタントの獲得・育成

知名度向上で更なる優秀な人材を獲得  
社内研修の向上、研修コンテンツの拡充による育成強化

### ② 専門家による業務支援

会計・法律等の専門家（業務支援部）の増員、業務サポートの更なる強化

### ③ IT活用

1. ITツールを導入した社内システムで業務効率化をサポート
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

## 顧客探索と仲介業務の効率化

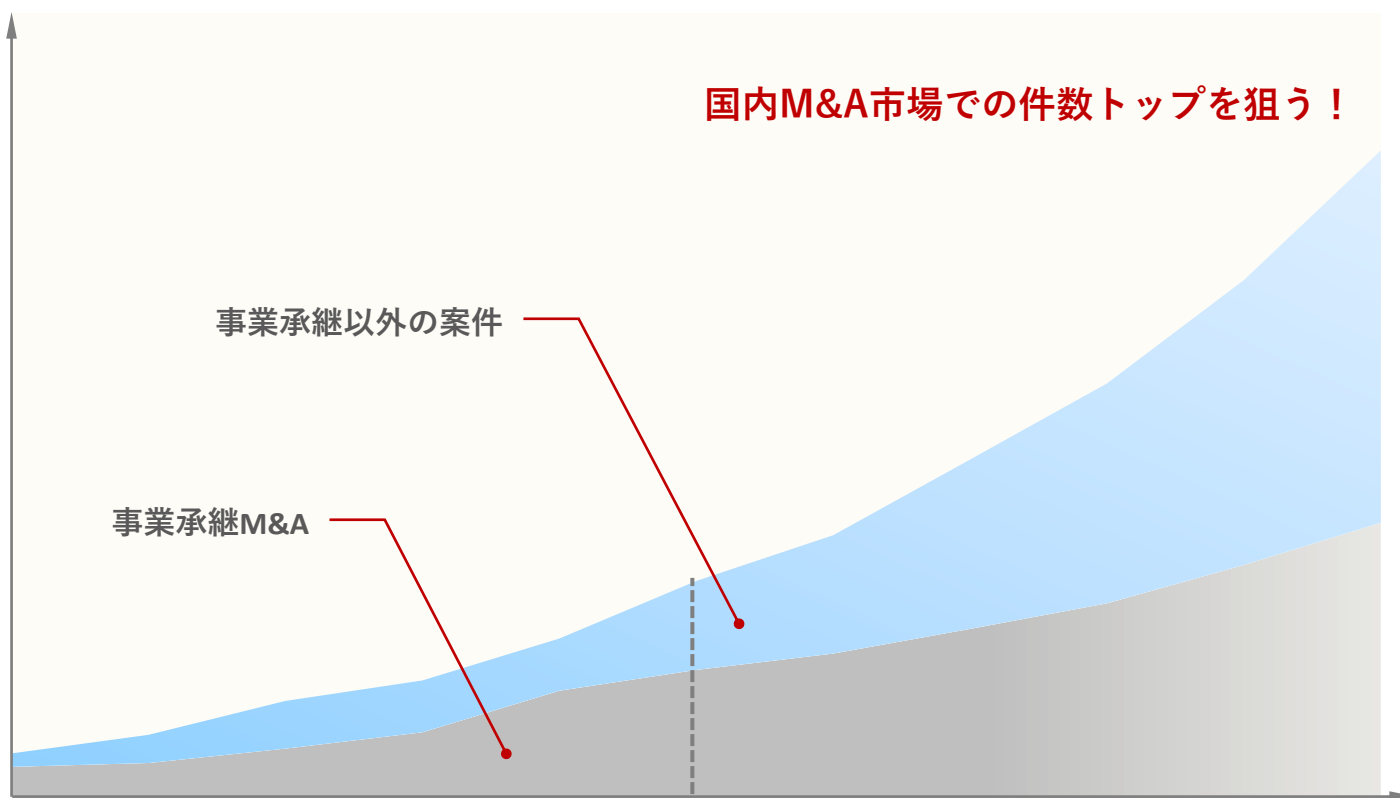


より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、入社後3年経過した社員については、1人当たり成約組数年間4組を目指す

# 国内M&A市場で件数トップを狙う

事業承継M&A市場での一層のシェア増大を図るとともに、スタートアップ企業のExitを目的としたM&A市場等の開拓にも注力していき、中期的には売上で年2割以上の成長を目指す。スタートアップ企業（設立5年以内に仲介契約を締結した企業に限定）のM&A成約組数は2020年8月期において9組（前期も同数）。

売上構成比の推移イメージ



- 国内M&A市場における成約案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：  
スタートアップ企業・成長企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する。また、業界再編に繋がるような大型M&A案件も積極的に開拓していきたい
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

# 会社概要



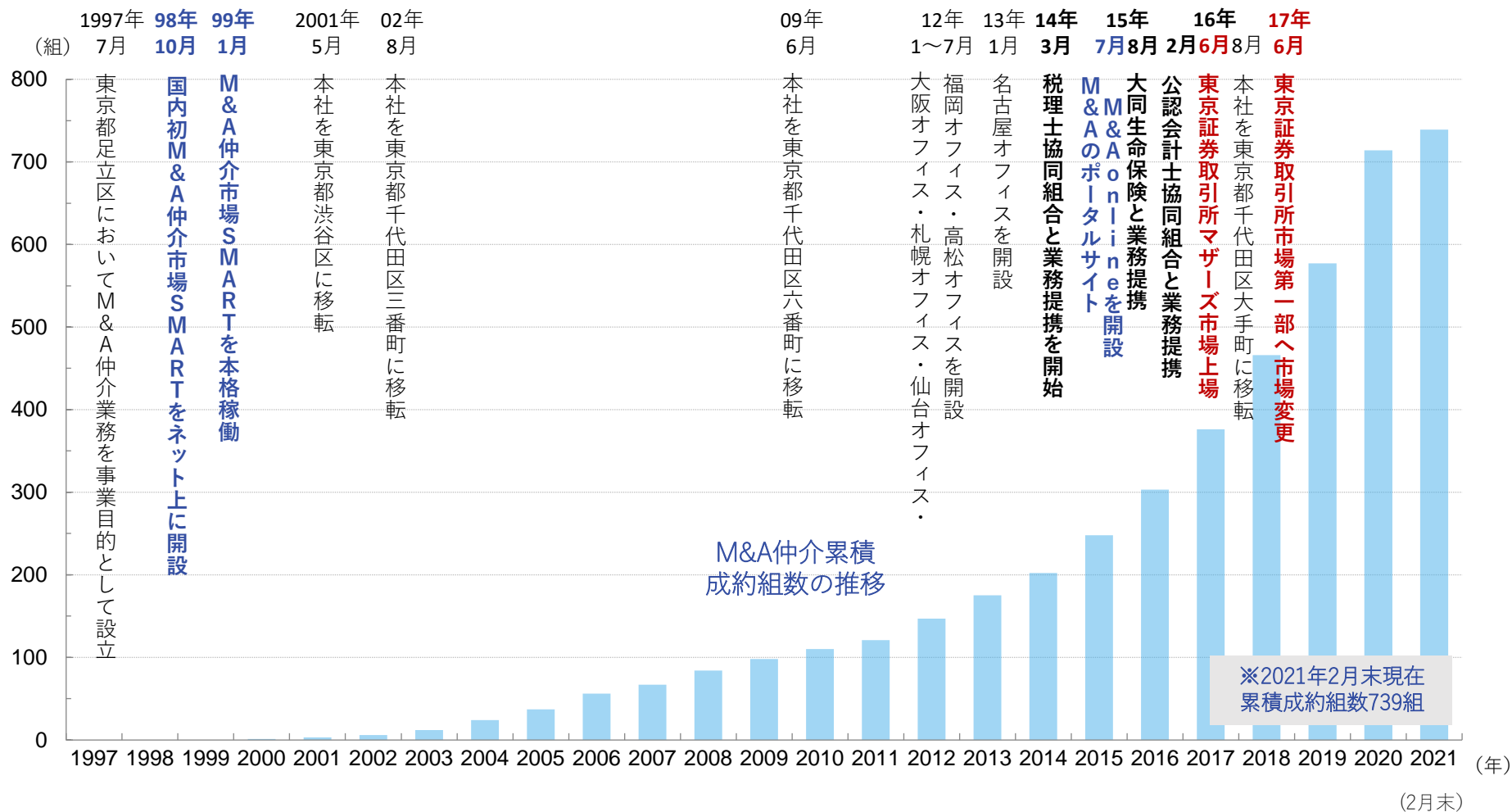
# 会社概要

「M&Aは、人の想いでできている。」を企業信条とする、公認会計士を中心としたプロフェッショナル集団。  
日本で最初にネットを利用したM&A市場を創設。  
現代日本の喫緊の課題の一つである中小企業の事業承継市場を中心に事業を展開中。

会 社 名	株式会社ストライク
設 立	1997年7月
資 本 金	823百万円（2021年2月末）
代 表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本 社 所 在 地	東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ18階
従 業 員 数	159名（臨時雇用者除く、2021年2月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高6,916百万円・営業利益2,981百万円（営業利益率43.1%）【2020年8月期通期】
事 業 概 要	M&Aの仲介業務
経 営 理 念	「M&Aは、人の想いでできている。」を、企業信条とし、顧客のニーズに真摯に対応したM&Aを提案。経営環境の変化や時代の変遷に対応する企業の経営体制の構築をM&Aを通じて支援することにより、広く社会に貢献することを経営理念とし、その実現のために、M&A件数で日本トップとなることを目標とする。

# 沿革

1997年7月設立。ネットを活用したM&Aサービスの先駆。税理士、公認会計士の団体等との提携を拡大中。本社に加え主要6都市に拠点を展開。



# 事業概要

M&A仲介業務を主とする。譲渡先、買収先双方から仲介報酬を得る収益モデルで、利益相反に配慮しつつ双方の顧客の満足度を図ることを最重要視。

## ■ 主要業務内容

### M&A仲介業務

譲渡先と買収先の企業提携を仲介することにより、譲渡先、買収先の双方より仲介報酬を受けとる

### 当社の特色

- インターネット「SMART」を積極的に活用することで、より良い条件で、より良い相手先とのマッチングを目指す
- 公認会計士、税理士等の専門家も多く、複雑な案件などにも対応可能

## ■ 報酬体系：レーマン方式を採用

### 報酬体系例

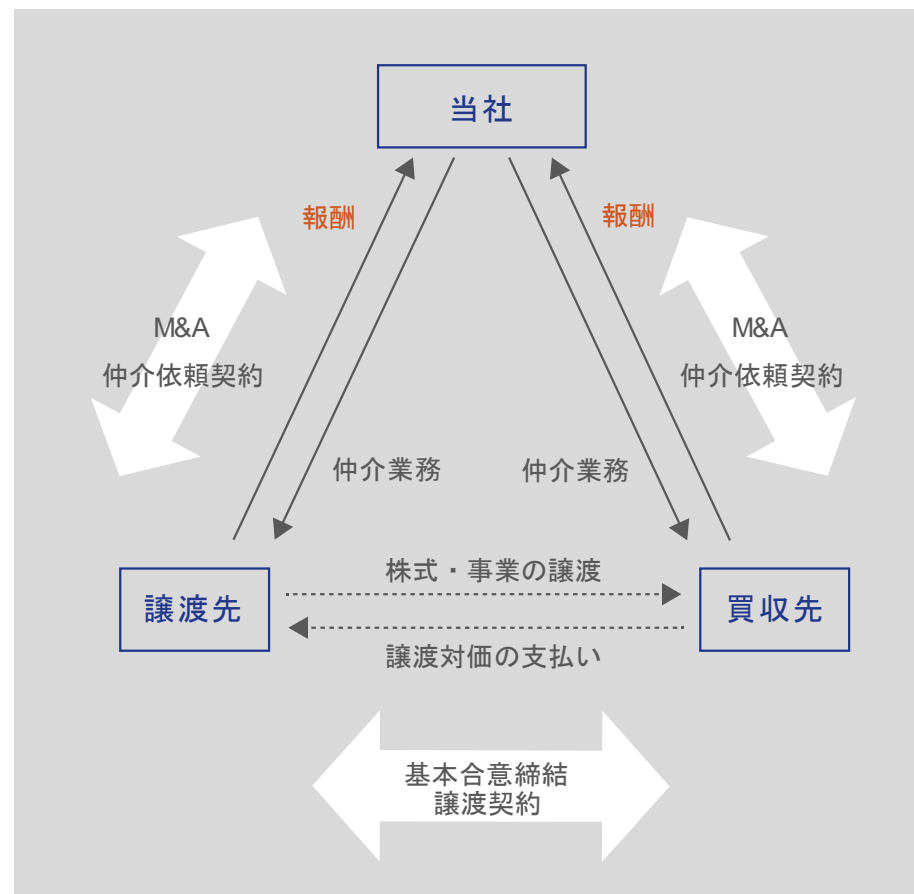
#### (譲渡先)

株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

#### (買収先)

譲渡企業の時価総資産	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

## ■ M&A仲介の収益モデル



# M&A仲介業務フロー

案件探索→案件化→マッチング→クロージングを経て、仲介成立



- セミナー開催、広報誌の発行、WEB・新聞・雑誌によるM&A情報の発信
  - 直接営業、ダイレクトメール
  - 業務提携先の開拓、関係強化、提携先からの紹介
  - 譲渡希望先からの相談対応、提案
- 
- 譲渡希望先との秘密保持契約の締結、譲渡対象企業の情報の入手
  - プレ企業分析、譲渡可能性の検討
  - 譲渡希望先とのM&A仲介依頼契約の締結
  - 譲渡スキームの提案、企業評価の実施
  - 提案資料の作成
- 
- 買収候補先の探索（**M&A市場SMART**への掲載）、匿名での打診
  - 買収候補先との秘密保持契約の締結、提案資料の開示
  - 買収候補先とのM&A仲介依頼契約の締結
  - トップ面談、会社訪問の実行調整
  - 買収候補先からの意向表明の確認、基本条件の調整
- 
- 基本合意契約の締結サポート
  - 買収候補先によるデューディリジェンスの実施環境整備
  - 譲渡希望先と買収候補先の最終条件調整
  - 譲渡契約の締結サポート



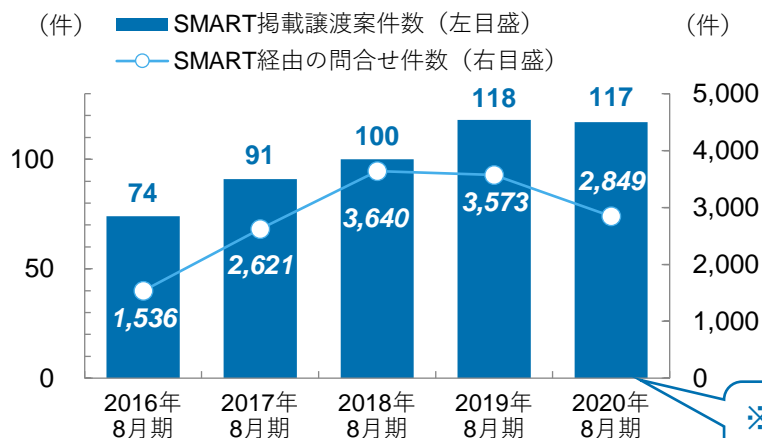
# インターネットを利用したマッチング先の探索

## ■ 買収候補先の探索方法

- ① 社内の買収ニーズデータ（日々の営業により10,000社以上M&Aニーズを蓄積）を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先に提案を行う
- ② 「M&A市場SMART」（<https://www.strike.co.jp/smart/>）に匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から問い合わせを受ける
- ③ 提携先金融機関から買収を希望する顧客の紹介を受ける

⇒①～③の方法により、譲渡希望者に対し、より多くの買収候補先を提示し、希望に叶う相手先を選択いただくことが当社の使命。そのためにインターネットの活用が効果的。

## SMART経由の問い合わせ実績



## ■ 「M&A市場SMART」を活用するメリット

- 地域を超えた買収候補先の探索が可能になり、かつスピーディなマッチングを実現
- 想定しない買収候補先が現われる可能性がある（ニッチビジネスの譲渡の可能性が大きく拡がり、異業種間のマッチングにも貢献）
- 譲渡希望者の選択肢が広がり、良い相手に良い条件で売却できる可能性が高まる

※2020年8月期は、テレワークのためSMARTへの掲載案件を減らし、かつメール配信も制限したこともあり、掲載数・問い合わせ件数いずれも前期を下回る結果となった。

# ご留意事項

---

- 本資料は、株式会社ストライクの業界動向及び事業内容について、株式会社ストライクによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ストライクの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本資料開示時点（2021年3月30日現在）において利用可能な情報に基づいて株式会社ストライクによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。